

BAB VII

KESIMPULAN DAN SARAN

7.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang dilakukan kepada pemilik Café Adek diperoleh beberapa informasi mengenai media promosi, metode penjualan, dan strategi dalam menunjukkan letak lokasi yang selama ini menjadi permasalahan yang dihadapi Café Adek.

Café ini baru dibuka pada bulan Juli 2019 lalu dan merupakan cafe baru yang tentunya masih asing bagi masyarakat Batam baik dari segi nama café maupun lokasinya. Café Adek terletak di Komplek Ruko Griya Mas tepatnya diapit oleh Komplek Perumahan Griya Mas dan Komplek Perumahan Bandar Srimas daerah kelurahan Sei Panas. Lokasi Café Adek cukup strategis, namun letaknya sangat tersembunyi akibat terhalang oleh pepohonan di sepanjang jalan raya. Selain itu, tidak terdapatnya informasi mengenai lokasi dan alamat akibat kurangnya promosi yang dilakukan menyebabkan masyarakat tidak menyadari keberadaan dan eksistensi dari Cafe Adek.

Sistem promosi yang digunakan Café Adek hanya berupa promosi melalui kenalan dan system promosi word of mouth. Sehingga konsumen yang datang kebanyakan adalah teman-teman dan kenalan dari pemilik café. Sistem promosi word of mouth ini dianggap kurang efektif pada zaman dimana teknologi informasi telah berkembang dengan pesat. Tanpa adanya promosi melalui media online, sebuah bisnis akan sulit bertahan di dunia yang penuh persaingan ini. Oleh sebab itu, system promosi Café Adek akan dikembangkan dengan merancang strategi Promotion Mix berbasis online marketing.

Berdasarkan permasalahan diatas, maka dilakukan system promosi Café Adek dikembangkan dengan menggunakan strategi *Promotion Mix* berbasis *online marketing*. Setelah dilakukannya pengimplementasian terhadap sistem promosi berbasis *online marketing*, Café Adek dapat meningkatkan hasil penjualan dengan omset mencapai 30 juta per bulan. Penerapan sistem promosi dengan menggunakan strategi *online marketing* telah berjalan dengan baik, hal ini dapat dilihat dari meningkatnya jumlah konsumen dan pelanggan tetap Café Adek. Dengan nilai yang akurat, maka pihak Cafe Adek dapat menggunakan hasil tersebut dalam mengambil keputusan mengembangkan bisnis Cafe Adek melalui strategi promosi lainnya.

7.2 Saran

Berdasarkan hasil dan kesimpulan yang diperoleh melalui proyek kerja praktek, berikut terdapat beberapa saran yang dapat diberikan kepada Café Adek

antara lain:

- a. Sistem *Promotion Mix* yang telah dirancang seharusnya dapat terus diterapkan dalam melakukan setiap kegiatan usaha. System ini dapat digunakan ketika membuka cabang baru, mengadakan *event* tertentu dan mengadakan pembaharuan pada menu café.
- b. Secara rutin melakukan evaluasi terhadap proses penjualannya, evaluasi dapat dilakukan dengan memerhatikan aspek pelayanannya, strategi promosinya serta cita rasa makanan dan minumannya.

- c. Rutin memperbaharui informasi dan kegiatan pada social media dan menerapkan suatu program untuk menambah *followers* pada aplikasi sosial media.
- d. Memperluas jangkauan usaha dengan menerapkan strategi promosi kepada masyarakat segmen tertentu baik berdasarkan ekonomi, social maupun budaya.
- e. Baik pemilik maupun karyawan perusahaan perlu diberi pelatihan dasar mengenai system promosi yang diterapkan di Café Adek sehingga dapat membantu pemilik dalam melakukan kegiatan promosi.

7.3 Catatan yang Perlu Ditindaklanjuti

Pada penelitian ini penulis menyadari masih terdapat hal-hal yang perlu ditindaklanjuti akibat dari keterbatasan biaya yang diperlukan untuk merealisasikan strategi promosi lainnya.. Salah satunya berkaitan dengan sistem yang dirancang, karena belum dapat menerapkan program member online dan undian online dengan memanfaatkan social media *Instagram* dengan tujuan untuk menarik minat lebih banyak konsumen, cara tersebut juga membawa manfaat bagi pemilik usaha dalam memperkenalkan Café Adek melalui strategi promosi *online marketing* secara tidak langsung.